

## PROJETO PEDAGÓGICO

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
NOME:	CURSOS VIRTUAIS LTDA
CNPJ:	08.179.401/0001-62
REGISTRO ABED:	7734 - CATEGORIA INSTITUCIONAL

CURSO	
NOME:	TÉCNICAS DE VENDAS
MODALIDADE:	LIVRE

**Metodologia:** O conteúdo do curso é disponibilizado ao aluno para estudo em uma interface diagramada de fácil navegação chamada de Sala de Aula Virtual. O acesso ao material é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância.

**Sincronicidade:** os cursos/eventos são caracterizados como síncronos, a partir do momento da inscrição, com a indicação por parte do aluno, da data que iniciará, tendo em vista que passa a ter data de início e término definidas.

**Tutoria e Formas de Interação:** Os cursos recebem suporte de uma tutoria especificamente designada. A interação é realizada online por meio do sistema de Sala de Aula Virtual. A tutoria consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados. A interação entre tutores, estudantes e administração do curso é online.

**Avaliação/Certificação:** A avaliação é quantitativa e interpretativa. A geração do certificado eletrônico é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 60% (sessenta por cento) nas atividades da avaliação final. Todos os cursos contam com ferramenta de avaliação de conteúdo (aprendizagem) correspondente à carga horária certificada.

**Organização curricular:** Os programas apresentam organização curricular elaborada a partir de projetos pedagógicos específicos por uma equipe pedagógica multidisciplinar, que acompanha toda a concepção dos conteúdos.

**Tecnologia de EAD/e-learning:** Após a elaboração dos conteúdos é realizada a migração para a Sala de Aula Virtual, que é um ambiente de aprendizagem online otimizado para EAD.

**Materiais Didáticos:** O conteúdo programático é lastreados em materiais didáticos atualizados. Dentre as ferramentas de aprendizagem além do material de estudo estão a avaliação final, grupo de estudos interativo com professor e sistema de anotações pessoais sobre o curso.

**Interação e Suporte Administrativo:** Os programas de formação contam – além do suporte de tutoria – com uma infraestrutura de apoio que prevê a interação entre alunos e alunos; alunos e professores/tutores; e alunos e pessoal de apoio administrativo. Essa interação é garantida por meios eletrônicos e/ou por meio telefônico, conforme o caso. A Sala de Aula Virtual utilizada pela CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma plataforma proprietária, desenvolvida e atualizada permanentemente.

**Sobre a Instituição de Ensino:** A CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma empresa de educação a distância tradicional. Iniciamos nossas atividades em 2006 e contamos com mais de 350 mil alunos matriculados em diversos cursos. Além disso, somos associados da ABED - Associação Brasileira de Educação a Distância. Somos uma empresa de educação legalmente constituída inscrita no CNPJ 08.179.401/0001-62 e que atua com a idoneidade e credibilidade servindo diversos órgãos públicos e empresas privadas, além de milhares de profissionais, servidores públicos, estudantes e professores de todo o país.

## **ESTRUTURA DO CURSO - COMPONENTES CURRICULARES**

**TÍTULO DO PROGRAMA:** Técnicas de Vendas

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS:** Proporcionar ao aluno uma visão abrangente sobre os temas do conteúdo programático.

### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:**

As 10 principais técnicas de vendas  
Contornando objeções no momento da venda  
Um pouco de História  
Quando os Vendedores e suas Técnicas de Vendas passaram a ser Importantes e Valorizadas?  
A Evolução do Perfil do Vendedor - do Mascate ao Internauta  
A Evolução do Perfil do Comprador  
O que Vendemos?  
O que o Cliente Compra?  
A Relação do Vendedor (Fornecedor) com seus Clientes  
Planejamento Estratégico - Missão - Visão - Valores  
Passos para a Venda  
A Ficha de cliente  
O plano de 20 dias  
Mercado a vista  
Informações / Pesquisas / Material Necessário  
Passos para a Venda - a Visita  
Os Primeiros Minutos de Contato  
Descobrir o que Motiva o Cliente  
A Demonstração  
Lidando com as Objeções  
O Conceito de Valor  
O Fechamento  
O Perfil do Vendedor  
O que um Vendedor precisa Ser, Ter ou Estar  
Como Vender  
Preparação Diária  
Abertura da venda e Abordagem  
Sondagem  
Demonstração  
Quebrando Objeções  
Fechamento da venda  
Finalizando a venda  
Realizando o Pós-venda  
A importância do Pós-venda  
Gestão de Relacionamento com o Cliente - Customer Relationship Management (CRM)  
Fidelizando clientes  
Lidando com reclamações  
Encerramento  
Atendimento  
O cliente  
O profissional de vendas  
O papel do vendedor  
O Processo de Administração de Vendas  
PDV  
Mercado  
Considerações Gerais  
Objeções para palmeirense é tudo que lembre Corinthians  
Coloque a toalha no rosto e aja como Pelé

Argumente melhor trocando alhos por bugalhos  
Toda objeção é uma Sharon Stone: depende de quem olha  
Objeção é como uma panela velha: faz cada comida boa!  
Faça como MISTER M: provoque emoções e explique o truque  
Desperte o Paulo Autran que existe em seu vendedor  
Argumente como um sábio, venda como um louco  
Use os truques das novelas  
Para ficar rico em vendas pense num cabide  
Tenha PIC - paixão, iniciativa e comprometimento  
Antes de atirar, levante seu alvo  
Use anzóis para pescar clientes modernos  
80% das vendas surgem de 20% dos clientes, logo?  
Relacionamento de vendas  
Técnicas e dicas básicas (mas efetivas) de vendas  
Tecnologia para aumentar as vendas  
Algumas dicas finais para gerenciar uma equipe de vendas vencedora